

Steuernews für Klienten

Tipps für das nächste Event Ihres Unternehmens

Veranstaltungen sind eine gute Methode, um das eigene Unternehmen ins Rampenlicht zu rücken und direkte Kundenkontakte zu fördern. Veranstaltungen wie Workshops, Webinare oder lokale Events können ein entscheidender Schritt zur Kundengewinnung und -bindung sein. Hier einige Tipps dazu:

- Definieren Sie ein klares Ziel. Möchten Sie neue Kunden gewinnen, bestehende Kunden binden oder Ihr Netzwerk erweitern?
- Legen Sie das Format des Events fest. Workshops und Webinare sind ideal, um Wissen zu teilen und Expertise zu demonstrieren, während lokale Events wie Tag der offenen Tür oder Networking-Treffen eine persönlichere Verbindung schaffen.
- Wichtig sind ein leicht zugänglicher Veranstaltungsort und eine Uhrzeit, die Ihrer Zielgruppe entgegenkommt.
- Eine Agenda und klare Kommunikation vor dem Event sorgen dafür, dass die Teilnehmer wissen, was sie erwartet.
- Die Bewerbung des Events sollte über verschiedene Kanäle erfolgen. Nutzen Sie Social Media, E-Mail-Newsletter und Ihre Website, um Aufmerksamkeit zu erzeugen. Kooperationen mit lokalen Partnern oder Influencern können zusätzlich Reichweite generieren.
- Der Tag des Events: Begrüßen Sie Ihre Gäste persönlich, bieten Sie interessante Inhalte und sorgen Sie für Gelegenheiten zum Netzwerken.
- Bedanken Sie sich nach dem Event bei den Teilnehmern und sammeln Sie Feedback.

Stand: 29. Juli 2024

Bild: Anton Gvozdikov - Adobe Stock.com